

Geografisk forankring og markedsstrategi: Brudd og kontinuitet i fiskeindustrien i Måløy i Vågsøy kommune

Hans Petter Eide og Arnt Fløysand¹⁾

De nye rammebetingelsene på 1990-tallet har ført til omstilling i fiskeindustrien. En slik prosess gir både vinnere og tapere. Fiskeindustrien i Vågsøy i Måløy kommune er kommet godt fra denne prosessen. I artikkelen diskuterer vi hvordan stedsspesifikke sosiale og kulturelle forhold kan bidra til å forklare den positive utviklingen. Artikkelen inngår i Forskningsrådsprosjektet *Kulturell forankring og markedsstrategi* og bygger på hovedoppgaven til Hans Petter Eide (2001). *Brudd og kontinuitet: En studie av fiskeindustrien i Vågsøy kommune*. Hovedoppgave i samfunnsgeografi, Det samfunnsvitenskapelige fakultetet, Universitetet i Bergen.

Som følge av omfattende endringer i politiske og økonomiske rammebetingelser på ulike geografiske nivå har fiskeindustrien i løpet av 1990-tallet stått overfor nye utfordringer. Det har blant annet funnet sted en nasjonal og internasjonal politisk deregulering av næringen. Denne har på den ene siden bidratt til hardere konkurranse – både ved kjøp av råstoff og salg av produktene. På den andre siden har endringene gitt industrien utvidet handlingsrom – et handlingsrom som åpner for nye muligheter.

De nye rammebetingelsene på 1990-tallet har ført til omstilling i fiskeindustrien. En slik prosess gir både vinnere og tapere. En studie av denne omstillingsprosessen (Fløysand & Jakobsen, 2001) viser blant annet at Møre og Romsdal, og Sogn og Fjordane har økt sin andel av den totale sysselsettingen i industrien. En motsatt utvikling har funnet sted i Rogaland og Finnmark. Denne studien var basert på en spørreundersøkelse som fokuserte på regionale variasjoner i tilpassningsmønsteret og omfattet alle fiskeindustribedrifter i Norge.

Denne artikkelen vil diskutere hvordan en lokal konsentrasjon av fiskeindustribedrifter i lokalsamfunnet Måløy i Vågsøy kommune, som preges av ekspansjon, entreprenørskap og relativt god lønnsomhet, tilpasser seg endringer i omgivelsene. Søkelyset rettes mot samspillet mellom geografisk forankring og markedsstrategi. Formålet vil være å undersøke hvilke koblinger det er

mellom sosiale nettverk og kulturelle verdier i Vågsøy/Måløy, endrede rammevilkår og evne til å utvikle markedsorientert produksjon. Analysen har et steds- og foretaksperspektiv. Ut i fra dette vil vi få en forståelse om globale prosesser har bidratt til at økonomisk praksis er blitt deterritorialisert eller om lokale forhold har fått forsterket betydning i dette lokalsamfunnet.

Teoretisk tilnærming

Harvey (1989) har introdusert begrepet "tidrom kompresjon" for å karakterisere at verden bindes tettere sammen på alle nivåer. Innenfor vestlig kapitalisme blir dette ofte omtalt som en globaliseringsprosess. I økonomien er denne prosessen blitt drevet frem av handelsliberaliseringer, liberalisering av kapitalbevegelser, nedgang i reelle transportkostnader og utviklingen innen informasjon- og kommunikasjonsteknologi (Krügman, 1995). Globaliseringen av det økonomiske system har i følge Dicken (1998) ført til et "global shift" i vestlige industriland. Dette skillet i økonomien er blitt beskrevet ved hjelp av ulike begreper. En har brukt begrepspar som organisert kapitalisme og disorganisert kapitalisme, fordisme og postfordisme, for å forklare overgangen. Noen kaller også dagens økonomiske fase for flek-

sibel spesialisering, fleksibel akkumulering eller lærebasert økonomi.

Denne utviklingen er blitt møtt på to forskjellige måter innenfor dagens samfunnsgeografiske forskning. Mange forskere mener at globaliseringsprosessen er blitt så omfattende at økonomisk aktivitet ikke lenger kan forklares ut i fra lokale eller nasjonale betingelser. Dette skyldes at globaliseringen øker konkurransen og utfordrer etablerte lokale og nasjonale konkurransefordele. Enkelte hevder det har skjedd en homogenisering av den økonomiske aktiviteten, og at regionale forskjeller og territorielle grenser dermed er brutt ned. Det har skjedd en frikobling og *lifting out* (disembedding) fra den lokale eller nasjonale konteksten. For Allen & Hamnett (1995) medfører globalisering en gjennomtrengning av eksisterende økonomisk aktivitet. De hevder at nye internasjonale institusjoner som multinasjonale eller globale konserner overtar kontrollen av verdensøkonomien. Da vil ikke en institusjon som nasjonalstaten lenger være bærebjelken innenfor økonomisk aktivitet, men i stedet ha som oppgave å understøtte de nye institusjonene. En kan derfor med Dicken (1998) konkludere med at dagens internasjonale økonomi må sees i et globalt perspektiv.

Andre forskere argumenterer for at også vår tids produksjonssystemer preges av geografisk forankrede sosiale og kulturelle forhold i form av for eksempel sosiale nettverk og vaner, rutiner og normer (Maskell & Malmberg, 1995). Det hevdes at slike særegne produksjonsfaktorer har stor innvirkning på den nasjonale eller lokale konkurransekraften. Hovedpoenget er å påpeke at all økonomisk aktivitet i en eller annen form er forankret (embedded) i en sosiokulturell og romlig kontekst (Asheim, 1993; Brusco, 1986; Dosi, 1988; Freeman & Peres, 1988; Piore & Sabel, 1984; Powell & DiMaggio, 1991). Derfor gir det mening å forklare næringsutviklingen ut fra "lokale" sosiokulturelle forhold. Innenfor økonomisk geografi har denne reorienteringen blitt betegnet som "the cultural turn" (Lee & Wills 1998). Gjennom å koble økonomisk aktivitet og kulturelle forhold peker man på at globaliseringsprosessene ikke bare virker homogeniserende, men også heterogeniserende. Globaliseringsprosessene fremstår altså som et

tve-egget sverd (Fløysand, 1999; Fløysand og Lindkvist, 2001).

For å kunne analysere dette samspillet mellom det globale og det lokale er det anlagt flere ulike perspektiver som legger vekt på en kontekstuell forståelse av økonomisk praksis. Ansatser for en slik forståelse av økonomisk praksis finnes blant annet i evolusjonsteori (Schumpeter, 1934).

Teorier om kontekstuell forståelse av økonomisk praksis

Innovasjoner er drivkraften til økonomisk fremgang. For å få i gang innovasjoner kreves det i følge Schumpeter (1934) entreprenører, eller igangsettere. Entreprenører anses som nøkkelpersoner og det dynamiske elementet i utviklingen. Det er entreprenørene som frigjør seg og går utenom den normale rutineøkonomien. De er kreative fordi de er i stand til å gå nye veier på tvers av etablert kunnskap om hvordan ting skal gjøres.

I følge Kline og Rosenberg skapes innovasjoner gjennom et sett av *linked activities*. De forklarer begrepet *linked activities* slik: "*A perceived market need will be filled only if the technical problems can be solved, and a perceived performance gain will be put into use only if there is a realizable market use*" (1986:289). Denne innovasjonsoppfatelsen innebærer at foretaket står i sentrum, og at innovasjonsprosessen er et resultat av et interaksjonsmønster mellom foretakets interne ressurser og betingelser i omgivelsene. Nelson og Winter (1982) påpeker i denne sammenheng at et foretak er et ikke-mekanisk system. Det vil si at foretaket må leve med den usikkerhet at det aldri vil ha perfekt informasjon, slik at det med absolutt sikkerhet kan forutsi hvilke handlingsalternativ som gir høyest verdiøkning. Nelson og Winter (*ibid.*: 66) hevder ut fra dette at "*Maximization becomes maximization of expectation*".

Ved å se utvikling av innovasjoner som en interaksjonsprosess vil utvikling av innovasjoner være knyttet til utviklingen av sosialt konstituert kunnskap. Foretak eller andre typer institusjoner er ikke objektive og eksterne realiteter, men noe som er blitt til gjennom en sakte sosial oppbygning (Berger & Luckmann, 1967). Med utgangspunkt i en

slik tankegang har forskere innenfor ulike fagdisipliner prøvd å redefinere hva som blir betraktet som "økonomisk". Denne reorienteringen innebærer en fornyet interesse for kultur- og sosial teori. I dette ligger det at all økonomisk virksomhet, i likhet med alle andre ting i samfunnet, er influert av det kulturelle (Fløysand, 1997). Interessen for såkalt sosioøkonomi er formulert i en rekke forskjellige sosialvitenskapelige bidrag. Særlig har Granovetter & Sweberg (1992) gjenoppdagelse av Polanyis (1957) visjon av at økonomien er en institusjonell prosess fått mye å si. Sweberg & Granovetter (1992:9-11) hevder at all økonomisk virksomhet er "socially situated" ettersom den er "embedded in ongoing networks of personal relationships rather than being carried out by atomized actors. By network we mean a regular set of contacts or similar social connections among individuals or groups. An action by a member of a network is embedded, because it is expressed in interaction with other people". Det sentrale ved å se økonomisk handling som *embedded* eller kulturelt forankret er at det innenfor institusjoner (som for eksempel kan være en bedrift eller kommune) skapes en felles tenkemåte og kollektiv forståelse som gir føringer for den økonomiske atferden.

Ved å se økonomisk utvikling i et nettverks- og kulturelt perspektiv trekkes også tidsdimensjonen inn. Nelson & Winters (1982) evolusjonsteori påpeker at læring og kunnskap er en pågående prosess som over tid inkorporeres i eller overføres inn i foretakets organisatoriske struktur. I følge Nelson & Winter (*ibid.*) skjer dette gjennom utvikling av interne prosedyrer eller det de kaller rutiner i læreprosessen: "...a firm of any time is characterized largely in terms of routines it has (...) prevailing routines can be understood as having arising in the firm through a series of past actions which can be interpreted as "searches" to find better ways of doing things" (Nelson, 1987:21). Rutiner er altså basert på foretakets hukommelse og tolkning av tidligere hendelser. En kan dermed definere rutiner som visse spor (*trajectories*) eller stiavhengighet (*path dependence*) som gir føringer for aktørenes holdninger og atferdsmønstre. Slike rutiner er viktige fordi de inneholder informasjon som sikrer kontinuitet i foretakets organisa-

toriske struktur. Rutiner er dermed med på å redusere usikkerhet internt i et foretak: "*Past investments in human capital and physical production facilities tend to keep firms on existing trajectories, and these are further strengthened by attempts to reduce risks with respect to new investments*" (Johnson, 1992:32). Med en slik forståelse vil det være umulig å forstå foretak eller andre typer institusjoner uten å sette seg inn i den historiske prosessen som de er blitt produsert i: "*For å forstå et sosialt system må vi derfor analysere samtidens strukturer som et produkt av fortidens handlinger*" (Vatne, 1996:8).

Teorier om lokale miljøer

Camagni (1991) påpeker at det innenfor avgrensede områder utvikles lokale miljøer. "Local milieus" defineres som: "...a set of territorial relationships encompassing in a coherent way a production system, different economic and social actors, a specific culture and a representation system" (Camagni, 1991:130). Et lokalt miljø er summen av ulike historiske avleiringer/investeringer som preger de lokale aktørenes oppfatninger av situasjonen og utviklingen. Det kan blant annet utvikles uskrevne regler for eller rolleforventninger til oppførsel og forretningsdrift. For eksempel kan deltakelse i sosiale nettverk og felles forståelse i et lokalt fiskerisamfunn hindre enkeltaktører til å handle opportunistisk dersom dette vil medføre tapt anseelse/status i lokalsamfunnet, eller sanksjoner fra de andre aktørene som tilhører produksjonssystemet. Det lokale miljøet kan dermed forstås som et sosialt felt som påvirker økonomisk praksis. Ved at en aktør går inn i et lokalt sosialt felt påvirkes han/hun til å følge visse spor og stier. Da er verken enkeltindivid eller foretak, som i en eller annen form inngår i slike felt, frie til å handle fullstendig kontekstuaavhengig.

Marshall (1919) påpeker at det innenfor slike miljøer kan utvikles en "industriell atmosfære" eller "industriånd" hos aktørene. Innenfor enkelte områder utvikles det "taus kunnskap" i form av felles verdier (Maskell, 1990). Disse overføres over generasjoner, og setter sterke rammer for aktørenes praksis og hvordan hele produksjonssystemet fungerer i

den internasjonale økonomien. Slike særegne og spesifikke verdier, i motsetning til materielle ressurser, kan vanskelig flyttes eller kopieres i "komplett form" i andre sosiokulturelle systemer. Videre kan denne type verdier bidra både til å fremme og hemme framveksten av dynamiske markedsstrategier.

Vår hensikt med å presentere en kontekstuell forståelse av økonomisk praksis er å avdekke om foretaks markedsstrategi påvirkes av mening i form av kulturelle verdier i avgrensede sosiale felt under ellers like rammebetingelser. Ved å ta i bruk en slik kontekstuell forståelse av økonomisk praksis må vi støtte oss til nyere tilnærminger innenfor organisasjonsteori og en prosessuell forståelse av strategibegrepet. Strategi handler da ikke i første rekke om hva foretakene har til hensikt eller planlegger å gjøre, men om hva de i virkeligheten gjør: *"Managers keep forgetting that it is what they do, not what they plan, that explains their success"* (Weick, 1987). På bakgrunn av en slik prosessuell forståelse definerer Mintzberg (1978) strategi som *"a pattern in a stream of decisions or actions"*. "Mønsteret" i foretakenes beslutninger over tid vil både være påvirket av noen spesifikke langsiktige valg i organisasjonen og av de relasjonelle og kulturelle sammenhengene disse valgene finner sted i. Strategi er da den "retningen" organisasjonen eller foretaket beveger seg i. Denne retningen kan sees på som et resultat av en serie hendelser og vil i varierende grad være påvirket av "taus" kunnskap og spesifikke meningssystemer. Den forståelsen av strategi som det legges opp til i denne analysen dreier seg altså mer om kulturelle og relasjonelle karakteristika ved foretakenes handlingsmønster enn om hvilke spesifikke valg foretakene ønsker å gjøre.

I en markedstrategisk sammenheng er slike relasjonelle karakteristika kjennetegnet ved hvordan foretakene organiserer relasjonene til kjøperne av det ferdige produktet. I organisasjonsteori skilles det mellom interorganisatoriske relasjoner og "rene" markeds løsninger, som ulike former for ekstern organisering (Pfeffer & Salancik, 1978; Scott, 1995; Williamson, 1985). Interorganisatoriske relasjoner vil være alt fra tette og stabile relasjoner på den ene siden, som vil nærme seg internalisering eller integrasjon,

til løse og mer ustabile relasjoner på den andre siden, som vil nærme seg rene markeds løsninger. Vår tilnærming er følgelig at slike interorganisatoriske relasjoner må analyseres med utgangspunkt i en prosessuell forståelse av strategibegrepet og gjennom en kontekstualisering av det kulturelle meningssystemet relasjonene utformes i. Dette må imidlertid gjøres uten at det i forkant trekkes noen konklusjoner om relasjonenes uttrekning i tid og rom. Det analytiske hovedprinsipp vil være å koble foretak i norsk fiskeindustri til sosiale felt av ulik skala i tid og rom.

Endrede rammebetingelser i fiskerinæringen

Liberaliseringen av norsk økonomisk politikk tok for alvor til på 1980-tallet. Etter langvarig motkonjunkturpolitikk ble statens rolle i forhold til næringslivet endret. På grunn av vedvarende manglende lønnsomhet i fiskerinæringen trakk staten seg tilbake ved å endre den offentlige låne- og tilskuddspolitikken. Fra 1986 til 1998 ble den direkte næringsstøtten redusert fra 1.300 til 115 millioner kroner (Eksportutvalget, 1997-98). I tillegg har det skjedd en omfattende deregulering av fiskeripolitikken utover på 1990-tallet. For det første har opphevelsen av Råfiskloven medført at foredlingsleddet ikke lenger trenger godkjennelse av fiskernes salgslag for å kjøpe råstoff. Denne endringen gjelder også kjøp av råstoff fra oppdrettsanlegg. Videre har Fiskerigrenseloven blitt "speilvendt" ved at det i 1992 ble gitt en generell tillatelse til å innføre fisk fra utenlandske fartøy. Bakgrunnen for denne endringen kan blant annet forklares med at norsk fiske var på et minimum, samtidig som omveltningene i det tidligere Sovjetunionen åpnet for at russiske fartøy fikk levere fisk i norske havner. I 1997 passerte leveransene av "russertorsk" til norske havner 100.000 tonn. Dette representerte ca 30% av all torsk som ble levert til norsk fiskeindustri, og viser hvor viktig russerlandningene er for enkeltforetak og regioner. Videre er Tilvirkerloven opphevet, noe som innebærer fri omsetning av varer fra fored-

lingsleddet til kunde. Det har også vært endringer i eksportlovgivningen. De restriktive reguleringene ble revidert i 1990. Den nye eksportlovgivningen ga eksportørene tillatelse til å eksportere hvis de kunne fremlegge en økonomisk garanti. Hovedbegrunnelsen for denne endringen skyldes at flere produsenter skulle kunne eksportere egen produksjon. Oppdretsloven ble endret i 1991, slik at foredlingsleddet gis mulighet til fritt å kjøpe fiskeoppdrettskonsesjoner for å sikre seg tilgang på råvarer (Jakobsen & Fløysand, 1998).

Liberaliseringen og dereguleringen har fått store konsekvenser for norsk fiskerinæring. For det første åpner den for globalisering av råfiskmarkedet. På den ene siden kan norske foredlingsbedrifter kjøpe råstoff fra utenlandske fartøy. På den andre siden har de mistet tilgang på råstoff fordi norske fartøy leverer sin fangst til havner i utlandet. Resultatet av dette er en mer intensiv konkurranse om råstoffet (Fløysand & Jakobsen, 2001). For det andre har det skjedd en globalisering av markedet for ferdige fiskeprodukter. Teknologiske innovasjoner som berører transport av varer og informasjonsutveksling har endret markedsdefinisjoner, markedsadgang og markedsføringsinstrumenter. Innføring av ny teknologi i fangstleddet, foredling, transport og kommunikasjoner gjør det mulig å frakte fisk over stadig større avstander fra alle fiskefelt til store deler av verdensmarkedet på forholdsvis kort tid. Større mengder og større mangfold av fiskeslag har resultert i økt konkurranse. Særlig har de såkalte fabrikkskipene fått økt betydning ved at de er overlegne i effektivitet og kvalitet i behandlingen av råstoffet (Lindkvist, 1994; 1996). Denne utviklingen har særlig gått utover den landfaste foredlingsindustrien som konkurrerer om samme type råstoff og markeder.

Konsummarkedet har i hovedsak måttet forholde seg til pressede priser på kjøpers marked i hele etterkrigstiden. Særlig har de store kjedenes vekst fått mye å si fordi kjedene handler som en felles innkjøpsorganisasjon ved å stille krav til leverandørene om kvalitetssikring av varene. Dette fremmer en standardisert og ensartet produksjon som ofte resulterer i et "*privat label*" for kjedene. Kjedene får dermed økt makt. Makten utnytter de ved å sette leve-

randørene opp mot hverandre for å presse ned prisen på produktene (Friis, 1993; Lindkvist, 1994). Derfor har industrien hatt et ensidig fokus på kostnadseffektivitet. Slike kjeder, eller det en ofte karakteriserer som multinasjonale konserner, styrer i dag rundt tre fjerdedeler av varehandelen på verdensmarkedet (Friis, 1993).

Selv om kjedene har stor makt er det tendenser til endring. For det første har det skjedd en betydelig vekst i konsum av fisk verden over. Med en begrenset vekst i verdens fiskeproduksjon hevder mange at knappheten på fisk vil øke. I så fall kan en på sikt forvente et skifte fra kjøpers (markedskjede) til selgers (fiskeindustri) marked. For det andre har det skjedd en dreining i fiskerimarkedet som har gått fra en tradisjonell etterspørsel etter standardiserte produkter til en mer kvalitetsrettet etterspørsel (Friis, 1993). Konsumentene er etter hvert blitt mettet av standardiserte varer. De ønsker mer variasjon i produkttilbudet. Derfor må fiskerinæringen sette fokus på kundenes ønsker. Disse ønskene vil variere med hensyn til lokal matkultur, eksotiske ønsker og til andre typer spesialmarkeder. Forutsetningen for å investere i slike markedssegmenter er at kundene er villige til å betale mer for det tilpassede produktet (Asche, 1998). Disse endringene vil kunne medføre både økt inntjening og økt verdiskapning i fiskerinæringen. Derfor har såvel politiske myndigheter som andre aktører forsøkt å stimulere til økt markedsorientering i norsk fiskerinæring.

Endringene i råvare- og markedsleddet har fått mye å si for foredlingsleddet, som har måttet forholde seg til endringer på to plan. Problemet eller utfordringen for norsk fiskerinæring er at foredlingsleddet har rettet innsatsen mot råstoffsidene, og i mindre grad mot markedssiden. I stedet for økt markedsorientering har foretakene satset på å effektivisere driften og organiseringen, blant annet gjennom å investere i nytt produksjonsutstyr og gjennom vertikal integrering mot fangstleddet. Slike tiltak kan selvsagt styrke fiskerinæringens konkurransevne. Men mange aktører i fiskerinæringen hevder at i fremtiden vil markedsorienteringen få økt betydning, som følge av begrenset råvaretilgang og økte muligheter til å oppnå gode priser på ulike produkter. Å være markeds-

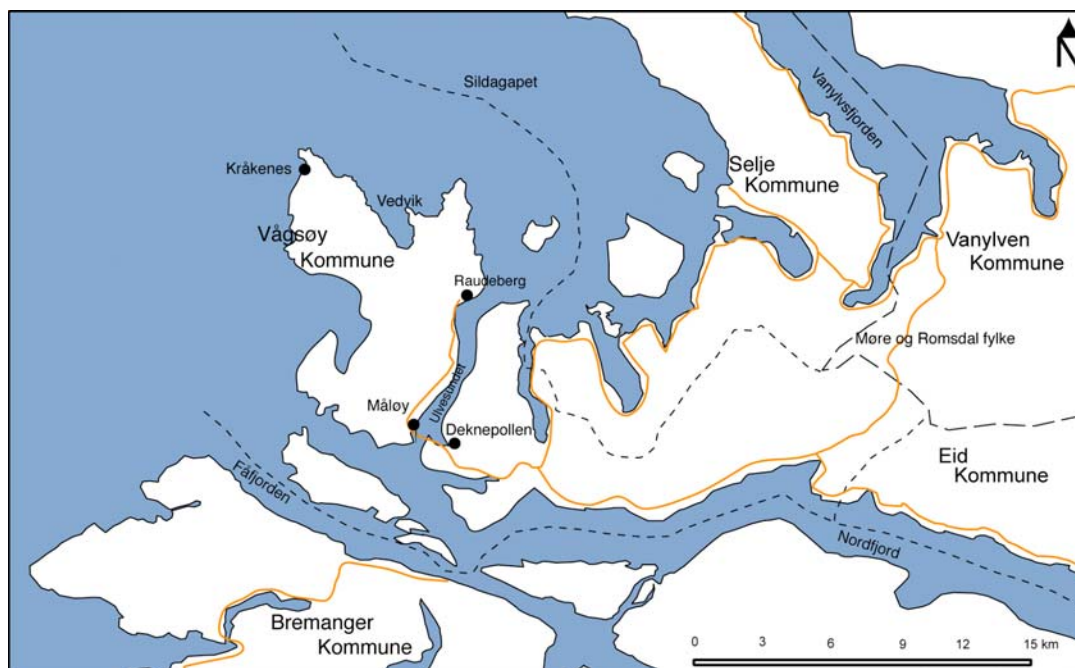
orientert krever imidlertid at foretakene besitter stor kunnskap og kompetanse om sluttmarkedene. For norsk fiskerinæring har dette generelt vært et problem, fordi foredlingsindustrien i liten grad har vært i kontakt med de ulike sluttkonsumentene. Lite informasjon og kunnskap om kundene gjør risikoen ved å investere i markedet svært stor. Selv foretak med store ressurser har vært forsiktige med slike investeringer. De har i stedet fortsatt med det de er gode til; å prioritere ressursinnsatsen mot produksjonsprosessen og råvareledet. For at foretakene i fremtiden skal bli mer markedsorienterte må det utvikles tettere relasjoner til aktørene i markedet (Fiskaren, 1999). Likevel er markedsorientering ikke et alternativ til for eksempel effektivisering, men noe som kommer i tillegg.

Formålet med dereguleringen har vært å gjøre det norske næringslivet konkurransedyktig under nye internasjonale betingelser. Liberaliseringen har på den ene siden ført til at mange foretak med svakt driftsgrunnlag har forsvunnet. På den andre siden har libe-

raliseringen ført til økt handlefrihet, noe som har bidratt til at norsk fiskerinæring har kunnet utvikle mer effektive tilpasninger.

På den internasjonale konkurransearenaen preges hverdagen kontinuerlig av oppkjøp, fusjoner, kapital og flyttinger. Dette er også blitt hverdagen for norsk fiskerinæring. Tidligere var for eksempel ikke norsk fiskeindustri særlig gjenstand for interesse fra kapital utenfor næringen. Dette skyldtes dels generelle svingninger og usikkerhet i næringen. I tillegg var struktur- og eierforholdene dominert av mange små enheter med lavt investeringsbehov. Samtidig var det vanskelig å få innpass i bedriftene ved at de var familieeide. Dette bildet er i ferd med å endre seg, og fremmed kapital har i større grad blitt investert i norsk fiskeindustri. Selv om inntreden av fremmed kapital øker vil tilpasningene i følge Fløysand & Jakobsen (1999) sannsynligvis være best der næringskulturen tradisjonelt har vært preget av privat initiativ og entreprenørskap.

Figur 1 Kart over Vågsøy kommune i Sogn og Fjordane fylke. Kilde: Statens kartverk



Eksempelstudien

Undersøkellesområdet

Vågsøy kommune ligger ytterst i Sogn og Fjordane, ytterst i Nordfjord. Mot sørvest finner vi Nordsjøen og mot nordøst Norskehavet. Naturressursene i havområdene er selve livsåren for bosettingen i Vågsøy. I likhet med mange andre steder langs norskekysten danner forekomster av svært rike fiskeressurser i nære områder og gode havneforhold grunnlaget for stedets næringsliv.

I 1995 var det 6.005 anløp av fiskefartøy i Vågsøy. I gjennomsnitt blir det levert en million kg fisk hver virkedag. I følge avisen Fiskaren (1999) hadde førsteomsetningen av fisk i Vågsøy en verdi på 964 millioner kroner i 1998 (se tabell 1). I 1999 hadde Vågsøy ca 3% av landets torskeomsetning, ca 40% av landets makrell og sildeomsetning, og ca 20% av landets lakseomsetning. Måløy blir i denne sammenheng reknet som Norges nest største fiskerihavn målt i førsteomsetningsverdi. Kommunen har i motsetning til de fleste fiskerikommuner hatt en økende andel av den totale fangstverdi i Norge på 1990-tallet. Disse tallstørrelsene kan leses som tegn på at fiskeindustrien i kommunen har klart seg godt i møtet med endrede rammebetingelser. I mange sammenhenger blir Vågsøy omtalt som en av vinnerne og veiviserne i norsk fiskeindustri. Hva er eventuelt bakgrunnen for denne suksessen? Eksempelstudien kaster lys over industriens utvikling og situasjon. Lignende eksempelstudier er gjort med utgangspunkt i Ellingsøy og Herøy (Jakobsen, 1998), Båtsfjord (Fitje, 1999) og Nordkapp (Fløysand,

Lindkvist & Jakobsen, 2000; Lindkvist & Fløysand, 2000).

Hva ligger bak fiskeri-industriens suksess?

Vågsøy startet tidlig på 1900-tallet med omsetning og foredling av fisk. Det var likevel de gode fangstene av vårgytende sild i etterkrigstiden som gjorde at industrien utviklet seg for alvor. Gjennom sildefisket (1950-tallet) og senere pigghåfisket (1960-tallet) og størjefisket (1970-tallet) gikk 10-12 familiebedrifter, som baserte seg på filetering og frysing, gjennom en dynamisk utvikling. Perioden fra 1950- til 1970-tallet blir idag ofte omtalt som Måløys "storhets-tid". Til tross for store svingninger i ressursgrunnlaget viste foretakene sterk evne til å komme tilbake med ny styrke. De var altså svært tilpassningsdyktige.

Drivkreftene i denne dynamikken skapes gjennom et samspill av ulike forhold. Ikke minst var nær kontakt mellom sjø- og land-siden, stor risikovillighet, innovatører i fryseteknikken, et spesielt internt konkurransemiljø og tidlige relasjoner til eksterne markeder av stor betydning. Vi har også fått inntrykk av at dette miljøet i sterk grad bidro til at både hermetikk- og sildemelindustrien som var etablert i Vågsøy overlevde, noe som er unikt i nasjonal sammenheng. På en annen side har tørrfisk- og klippfiskproduksjonen på Raudeberg nord for Måløy, som stod for 10% av omsetningen i Norge rundt 1980, ikke klart å omstille seg, og har stagnert kraftig. Det har altså både vært vinnere og tapere i omstillingsprosessen, en differensiert bedriftsstruktur har bidratt til å opprettholde kontinuitet i kommunens fiskeindustri.

Tabell 1 Kommunene i Norge med størst førsteomsetning av fisk (1998) og størst vekst i førsteomsetningen av fisk (1994-1998). Kilde: Fiskaren 1999

De fem største fiskerikommunene (førsteomsetning av fisk i millioner NKR)	Størst vekst (prosent)	Størst vekst (millioner NKR)
Ålesund 1938,0	Vågsøy 83,3%	Ålesund 787
Vågsøy 964,0	Egersund 76,3%	Vågsøy 438
Tromsø 804,0	Ålesund 68,4%	Tromsø 252
Herøy 507,6		
Egersund 463,8		

I 1999 var det lokalisert 12 foretak i fiskeindustrien i Vågsøy (se tabell 2). Fem av bedriftene ble etablert før 2. verdenskrig, en i tiåret etter krigen og de seks resterende på 1990-tallet. Til tross for at mange av bedriftene er nye, ledes de fleste av aktører med lang erfaring fra bransjen. Bare bedrift A er 100% eksternt eid. Tre andre bedrifter har både eksterne og interne eiere, mens hele 8 bedrifter er 100% lokalt eid. Bedrift J står i en særstilling. Den blir i dag definert som et konsern²⁾. Konsernet har nesten tusen ansatte, og 3-400 av disse er ansatt i fiskeindustrien i Vågsøy. Seks foretak har mellom 21-40 ansatte, tre bedrifter mellom 11-20 ansatte, og to bedrifter har mellom 2-10 ansatte.

Driftsstrukturen er, i motsetning til under storhetstiden, svært differensiert ved at bedriftene er aktive innenfor 6 sektorer. Tabell 2 viser at 4 foretak knyttet opp mot pelagisk fisk, 3 mot oppdrett, 3 mot klippfisk/tørrfisk, 3 mot konsum, 1 mot hermetikk, og 1 mot sildemel. Blant bedriftene i fiskeindustrien har bare konsernet (bedrift J) et sektorintegrert apparat. Konsernet er i dag det desidert største og viktigste foretaket i Måløy. I 1999 distribuerte konsernet over 70% av fisken som gikk fra Måløy.

Den differensierte bedriftsstrukturen bidrar til at foretakene opererer på en rekke ulike sosiale felt med ulik skala. Bedriftenes strategiske orienteringer er variable og komplekse. Den empiriske analysen har likevel avdekket enkelte fellestrekk/mønster i bedriftenes tilpasninger. For det første er det vist at foretakene ledes av aktører med lang erfaring fra fiskeribransjen. De har i tillegg tilegnet seg formell kunnskap. For det andre har mange av bedriftene fått tilført ressurser i form av ekstern kapital.

Analysen av bedriftenes interne organisering viser at flere bedrifter har spesialisert seg, på ulike måter og i ulikt omfang, ved å effektivisere produksjonsprosessen (tabell 3). Flere bedrifter satset på en mer fleksibel produksjon både i forhold til råvarer og produktvarianter. Denne fleksibiliteten er nødvendig fordi det er vanskelig å få jevn råstofftilførsel siden fisket både for kyst- og havfiskeflåten varierer med ulike fiskebestanders sesongmessige tilgjengelighet. At det fortsatt er rom for små og mellomstore

bedrifter kan og ses i sammenheng med de heterogene og skiftende markedsforholdene.

Bedriftenes eksterne organisering skjer gjennom ulike interorganisatoriske relasjoner til leddene i verdikjeden. I forhold til råvareleddet har det på grunn av økt konkurranse vært en generell tendens til at fiskeflåten har valgt å selge råvarene på det åpne markedet, der pris er styringsmekanismen. En slik ensidig prisfokusering skaper problemer for foretak som er avhengig av kvalitet og/eller volum. Enkelte bedrifter i Måløy har klart å redusere dette problemet ved å bygge opp interorganisatoriske relasjoner, både formelle og uformelle, mot fangstleddet.

Relasjonene til markedsleddet preges av geografiske variasjoner. Enkelte bedrifter, særlig de fleksible og forholdsvis nye, selger en del av produktene på det nasjonale markedet. Også det meste av sildemelfabrikkens produkter går til det nasjonale markedet. Det er likevel et gjennomgående trekk at de fleste bedriftene har utviklet internasjonale nettverksrelasjoner av langvarig karakter til ulike kundegrupper. Først og fremst gjennom uformelle, men også enkelte formelle interorganisatoriske relasjoner til ulike aktører i markedet har bedriftene gjennom praksis akkumulert stor kunnskap om hvordan eksportmarkedet fungerer. De kjenner kundens krav til produkter, kvalitet, emballasje, distribusjon og kontinuitet i leveransene. I et bredt markeds- og eksportnettverk har det utviklet seg et bedriftsmiljø med ressurser og kompetanse som tilpasser seg svingningene i det markedet som skal betjenes. At bedriftsmiljøet er markedsorientert viser seg igjen ved at enkelte bedrifter har profesjonelle salgstaber eller er "rene" salgsselskaper. Samlet sett gjør dette markedsnettverket at bedriftsmiljøet i Måløy er svært markedsorientert.

Denne situasjonen avviker fra den generelle trenden i norsk fiskeindustri (Jakobsen & Fløysand, 1998), og gjør det naturlig å stille spørsmålet om hvorvidt strategiene og strukturen i fiskeindustrien kan skyldes spesifikke, lokale betingelser. Først gikk vi inn i en såkalt funksjonell dimensjon som tok for seg den lokale nettverksstrukturen for å identifisere relasjonene mellom bedriftene i fiskeindustrien, mellom fiskeindustrien og annen næringsvirksomhet, og betydningen

Brudd og kontinuitet

Vågsøyeksemplet kan kaste lys over flere av de hypotesene som ble presentert i teori-kapittelet. For det første tok teorien utgangspunkt i at innovasjoner er drivkraften til økonomisk fremgang. For å oppnå utvikling og skape konkurransefordeler må de økonomiske aktørene kunne delta aktivt i innovasjonsprosesser. Miljøet i Måløy har over lang tid hatt en slik innovasjonsevne, og dermed vært kontinuerlig tilpasningsdyktig. Miljøet har hatt nyskapere eller entreprenører som har brutt ut av den tradisjonelle produksjonsmåten og de velkjente teknologiske løsningene. Hva er så årsaken til dette? Teoriavsnittet pekte på at økonomisk praksis var forankret (*embedded*) i kulturelle og sosiale forhold. Økonomisk praksis kan bare forstås ved å plassere den i tilhørende geografisk kontekst. En slik kontekst er ofte kompleks og sammensatt fordi aktører inngår, påvirker og blir påvirket av hendelser og prosesser fra flere ulike sosiale felt med ulik skala. Analysen av Måløys historie har identifisert flere sosiale felt som har påvirket og styrt ulike hendelser og prosesser i fiskeindustrien. Vi vil imidlertid hevde at et sett av felles kulturelle verdier (*localized knowledge*) innenfor det som vi kan betegne som det lokale feltet, ligger til grunn for miljøets kontinuitet og dynamikk. Disse verdiene er akkumulert i det lokale feltet over tid. Oppbygningen av innovasjonssystemet har en kulturell og geografisk forankring som innebærer at deltakerne må sosialiseres inn i tenkemåter til næringsaktørene i Måløy for å kunne tilegne seg disse verdiene. Slik er stedet en viktig kulturell lokalitet. Et karakteristisk trekk ved disse institusjonaliserte verdiene er at en individualistisk og risikovillig tankegang har vært normen som styrer industriaktørenes praksiser. Denne normen har kommet til uttrykk på forskjellig vis ved at aktørene har fulgt ulike historiske utviklingsbaner i møtet med endrede rammebetingelser. Under den såkalte "storhetstiden" da industrien i mindre grad enn i dag var formalisert, var nettverksrelasjoner innenfor det lokale sosiale feltet av avgjørende betydning for å skape konkurransefordeler. Ved siden av å dele felles kulturelle verdier opererte foretakene på denne tiden innenfor et lokalt sosioøkonomisk felt hvor de deltok i felles internalise-

rings- og eksternaliseringsprosesser. Følgelig ble det bygget opp et svært komplekst lokalt nettverk som blant annet ga sitt uttrykk i en enhetlig teknologi.

I dag er derimot industrien i sterkere grad både standardisert og differensiert. Det særegne og lokalt avgrensede nettverket som tidligere eksisterte mellom fiskeindustribedriftene har langt på vei forsvunnet. Vi vil påstå at den industrielle utviklingen i kjølvannet av "storhetstiden" innebar en nedbygging av de tette båndene mellom foretakene som tidligere preget industrien. En skal likevel være oppmerksom på at den sterke internasjonale orienteringen under "storhetstiden" har lagt kulturelle føringer for dagens aktører. I Måløy utviklet det seg tidlig et kreativt samspill mellom næringsliv og eksportvirksomhet. Over tid har dette samspillet skapt en kollektivt forankret markedskompetanse som er videreført sammen med ett sett av felles kulturelle verdier. Det gamle lokale innovasjonssystemet har lagt ulike føringer, men er blitt erstattet av et mer eksternt markedsinnovativt sosialt nettverk. Slik fremstår de mange enkelte brudd samlet sett som en kontinuitet i innovatørenes strategivalg og læringsprosesser.

Tanker om fremtiden

Fiskerinæringen underlegges stadig nye rammebetingelser. Internasjonalt bidrar handelspolitisk samarbeid og ny teknologi til nedbygging av handelshindre og friere kapitalstrømmer. Disse endringene skaper et kontinuerlig konkurransepress både i forhold til råstoffkjøp og salg i markedet. For fiskeindustrien medfører disse endringene store strategiske utfordringer også i fremtiden.

Vi har vist at fiskeindustrien i Vågsøy har møtt endrede rammebetingelser på en dynamisk måte. For at denne utviklingen skal fortsette må aktørene i Måløy bygge videre på de konkurransefortrinn som er opparbeidet. En viktig utfordring er å utnytte tiltakslysten og risikovilligheten som finnes hos aktørene i Måløy. I denne sammenhengen vil dagens unike, lokalt forankrede markedskompetanse bli en viktig konkurransefaktor også i fremtiden, fordi kravene fra markedet i større grad enn tidligere endres over tid, og nødvendiggjør kontinuerlig pro-

duktinnovasjon. Ved at aktørene i Måløy har utviklet sine egne relasjoner inn i markedene, kan de gjennom gjensidig problemløsning og tilpasning lettere møte disse kravene. Samtidig er det et vekstpotensiale i næringen. Siden mange av foretakene i Måløy fortsatt er leverandør av råvarer og halvfabrikata kan de utnytte dette potensialet ved å utvide produktspekteret mot flere ulike markeder. Vi har inntrykk av at det er en fordel for miljøet som helhet at tilpasningene skjer gjennom foretakenes eksterne sosiale nettverk. Det vil bidra til variable tilpasninger, noe som vil styrke mangfoldet i fiskeindustrien. Mangfold er viktig med tanke på å ha flere bein å stå på hvis for eksempel en sektor blir rammet av omfattende ressurs- og/eller markedssvingninger.

Samtidig kan det at aktørene i Vågsøy er involvert i eksterne og differensierte innovasjonsnettverk, og således ikke lenger er avhengig av å være lokalisert i kommunen, føre til en svekkelse av kommunen som et industrielt fiskeindustrialmiljø. Mange aktører fra Måløy har allerede etablert bedrifter andre steder hvor det er god tilgang på mer tradisjonelle faktorinnsatser som arbeidskraft og kapital og hvor det er tilrettelagt industritomter og lokaler. Slik vi ser det høster disse aktørene på den ene siden av erfaringene fra Måløy-miljøet, men på den andre siden går prosessene som aktørene setter i gang ut over de relativt "trange" fysiske og sosiale rammene i Måløy. I seg selv

er denne sprengkraften positiv, men på sikt vil det kunne medføre at Måløy-kulturen sin geografiske forankring i Vågsøy brytes ned. Vi vil hevde at miljøets styrke; tiltakslysten, risikovilligheten og utadrettetheten, også er miljøets største utfordring. En forutsetning for at forekomsten av lokalt definerte kulturelle verdier og en kollektiv markedskompetanse også i fremtiden skal få positive utslag i kommunen er at kommunen som helhet bygger opp under aktørenes innovative kapasitet med rammebetingelser som ikke avviker negativt i forhold til konkurrerende fiskeindustriisamfunn. For å oppnå en mer langsiktig næringsrettet politikk er vårt inntrykk at det vil være spesielt viktig at private og offentlige instanser utvikler sosiale arenaer som bidrar til å styrke båndene mellom foretakene lokalt. Tilgangen på arbeidskraft, industriarealer, kapital og infrastruktur vil her være sentrale oppgaver som bør løses for at utfordringene kan møtes på en måte som vil gagne hele lokalsamfunnet. Utfordringene for Måløysamfunnet fremstår som annerledes enn de som en vanligvis forbinder med utviklingen av fiskeriavhengige lokalsamfunn. Der andre kommuner mangler innovatører som kan virkeliggjøre deres næringsplaner, sliter innovatørene i Vågsøy med treghet i næringsplanleggingen.

3

Referanser

- Allen, J. & C. Hamnett (1995). *A shrinking world?* Oxford: Oxford University Press.
- Asche, F. (1998). Markeds- og produksjonsorientering. *Fiskaren*, 21. august, p. 2.
- Asheim, B.T. (1993). En komparativ analyse av industriregionene Jæren og Gnosjø. I Isaksen, A. (ed.) *Spesialiserte produksjonsområder i Norden. Nordisk Samhällsgeografisk Tidskrift*, Uppsala.
- Berger, P. & T. Luckmann (1967). *The social construction of reality: A treatise in the sociology of knowledge*. Harmondsworth: Penguin.
- Brusco, S. (1986). Small firms and industrial districts: The experience of Italy. I Keeble, D. & E. Wever (ed.) *New Firms and Regional Development in Europe*. London: Croom Helm.
- Camagni, R. (ed.) (1991). *Innovation Networks. Spatial Perspectives*. London: Belhaven Press.
- Dicken, P. (1998). *Global Shift: Transforming the World Economy*. Third Edition. London: Paul Chapman Publishing.
- Dosi, G. (1988). The nature of the innovative process. I Dosi, G., C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg & L. Soete (eds.). *Technical change and economic theory*. London: Pinter Publishers.
- Eksportutvalget for fisk (1997-1998). <http://kimen.dep.no/repub/97-98/stmld/51/kap03.htm>.
- Fiskaren 1999 (03.02.99, 26.02.99).
- Fitje, A. (1999). Nye tider - nye muligheter? En studie av fiskeindustrien i Båtsfjord. Hovedfagsoppgave ved institutt for geografi i Bergen.

- Fløysand, A. (1997). Hvordan kan "kultur" integreres i geografiske analyser av regional og lokal endring? *Geografi i Bergen*, **218**.
- Fløysand, A. (1999). A theoretical framework on how to approach globalization and social practice. I Fraas, M. & K. Stokke (eds.) *Occasional Paper, Human Geography*, **26**, Department of Sociology and Human Geography, University of Oslo, Oslo.
- Fløysand A., K.B. Lindkvist & S.-E. Jakobsen (2000). Nordkapp-økonomisk praksis i et fiskeriavhengig lokalsamfunn. *Nordisk Samhällsgeografisk Tidsskrift*, **31**, pp. 89-110.
- Fløysand, A. & S.-E. Jakobsen (2001). Regional diversification in the Norwegian fish- processing industry. *Norwegian Journal of Geography*, **55**:1, pp. 17-25.
- Fløysand, A. & K.B. Lindkvist (2001). Globalisation, local capitalism and fishery communities in change. *Marin Policy*, **25**, pp. 113-121.
- Freeman, C. & C. Perez (1988). Structural crisis of adjustment, business cycles and investment behaviour. I Dosi, G., C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg & L. Soete (eds.) *Technical change and economic theory*. London: Pinter Publisher.
- Friis, P. (1993) EFs marked og dets betydning for de nordiske fiskerisamfund. I Gudmundsson, G., E. Munk Madsen & K. Nielsen (eds.) *Fiskerisamfund- hvilke veje? – en antologi*. **27**, pp.15-40. København: Nordisk ministerråd.
- Granovetter, M. & R. Sweborg (1992). *The Sociology of Economic Life*. Westview Press.
- Harvey, D. (1989). *The condition of postmodernity: An enquiry into the origins of cultural change*. Oxford: Blackwell.
- Heum, P. (1996). Norske storforetak - lokomotiver uten vogner? I Norman, V. (ed) *Næringspolitikk og økonomisk utvikling - Norge fra gjenreisning til gjenreisning*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Jakobsen, S.E. (1993). Samfunnsvitenskapelige forklaringsprinsipp og studier av fiskeriavhengige lokalsamfunn. *Geografi i Bergen*, nr. 186.
- Jakobsen, S.-E. (1998). Lokale konsentrasjoner i norsk fiskeindustri – En studie av fiskeindustrien på Ellingsøy og i Herøy. Rapport nr. 3 fra SNF-prosjekt nr 4140: Norsk fiskeindustri – nye rammebetingelser og konkurransedyktige foretaksmiljø.
- Jakobsen, S.-E. & A. Fløysand (1998). Endrede rammebetingelser for norsk fiskeindustri- en empirisk analyse av romlige variasjoner i tilpasningen. Rapport 57/1998. Stiftelsen for samfunns- og næringlivsforskning, Bergen.
- Johnson, B. (1992). Institutional Learning. I Lundvall, B.Å. (ed) *National system of innovation. Towards a theory of innovation and interactive learning*. London: Pinter Publishers.
- Kline, S.J. & N. Rosenberg (1986). An overview of innovation. I Landau & Rosenberg (eds.) *The positive sum strategy*. National Academic Press.
- Krügman, P. (1995). Growing World Trade: Causes and Consequences, *Brookings Papers on Economic Activity*, **1**.
- Lee, R. & J. Wills (1997). *Geographies of Economies*. London: Arnold.
- Lindkvist, K.B. (1994). Regionale utviklingstrekk i norsk fiskerinæring. Bind 1 & 2. Dr. polit. avhandling, Det samfunnsvitenskapelige fakultetet, Universitetet i Bergen.
- Lindkvist, K.B. (1996). Norwegian fisheries and the basis of regional development. *Norsk Geografisk Tidsskrift*, **50**:3-4, pp. 171-186.
- Lindkvist, K B. & A. Fløysand (2000). Fremmedeie og lokal næringsutvikling: En eksempelstudie av fiskeindustrien i Finnmark. *økonomisk Fiskeriforskning*, **10**:2, pp. 85-103.
- Marshall, A. (1919). *Industry and trade*. London: Macmillan. (Fourth Edition, 1923).
- Maskell, P. (1990). Netværksbegrebet i økonomisk geografi. *Nordisk Samhällsgeografisk Tidsskrift*, **12**, s. 3-13.
- Maskell, P. & A. Malmberg (1995). Localised learning and industrial competitiveness. Department of Social and Economic Geography, Uppsala University.
- Mintzberg, H. (1978). Patterns in strategy formulation. *Management Science*, **24**, pp. 47-72.
- Nelson, R.R. (1987). *Understanding technical change as an evolutionary process*. Amsterdam.
- Nelson, R.R. & S.G. Winter (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Pfeffer, J. & G.R. Salancik (1978). *The external control of organizations. A resource dependence perspective*. New York: Harper & Row.
- Piore, M.J. & C.F. Sabel (1984). *The second industrial divide. Possibilities for prosperity*. United States: Basic Books
- Polanyi, K. (1957). *The great transformation*. Boston: Beacon Press.
- Powell, P.J. & W.W. DiMaggio (ed.) (1991). *The new institutionalism in organizational analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Rosenberg, N. (1982). *Inside the black box: Technology and economics*. Cambridge University Press.
- Schumpeter, J.A. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Scott, W.R. (1995). *Institutions and organizations*. London: Sage Publications.
- Vatne, E. (1996). Fra struktureringsteori til læringsteori om forming og omforming av stedssamfunn. Arbeidsnotat nr. 23 SNF, Bergen.
- Weick, K (1987). Substitutes for corporate strategy. I Teece, D. (ed.) *The competitive challenge*. Cambridge: Ballinger.
- Williamson, O.E. (1985). *The economics institutions of capitalism*. New York: The free press.

Noter

- 1) Arnt Fløysand er førsteamanuensis ved Institutt for geografi, Universitetet i Bergen.
- 2) Et konsern defineres som en sammenslutning av foretak, der de enkelte foretakene nok juridisk sett er selvstendige, men økonomisk sett en enhet (Heum, 1996).